

# 대·중소기업 간 상생협력을 위한 3대 가이드라인





# 대·중소기업 간 상생협력을 위한 3대 가이드라인



# contents

## 목 차

### 01 I. 대·중소기업간 계약체결

- 2 1. 바람직한 계약체결 가이드라인이 왜 필요한가요?
- 3 2. 주요 내용은 이렇습니다.
- 7 3. 기대 효과
- 8 ◎ 대·중소기업 간 상생협력을 위한 바람직한 계약체결 가이드라인

### 21 II. 협력업체 선정·운용

- 22 1. 협력업체 선정·운용 가이드라인이 왜 필요한가요?
- 23 2. 가이드라인의 기본원칙은 자율성, 최소성, 공정성입니다.
- 24 3. 가이드라인의 주요 내용은 이렇습니다.
- 26 4. 가이드라인을 잘 운용하면 이런 효과를 기대할 수 있습니다.
- 27 ◎ 협력업체 선정·운용 가이드라인 전문

### 31 III. 하도급거래 내부 심의위원회 설치·운용

- 32 1. 하도급거래 내부 심의위원회 설치·운용 가이드라인이 왜 필요한가요?
- 33 2. 가이드라인의 기본원칙은 자율성, 최소성, 공정성입니다.
- 34 3. 가이드라인의 주요내용은 이렇습니다.
- 35 4. 가이드라인을 잘 운용하면 이런 효과를 기대할 수 있습니다.
- 36 ◎ 하도급거래 내부 심의위원회 설치·운용 가이드라인 전문

PART

# I

## 대·중소기업 간 계약체결

1. 바람직한 계약체결 가이드라인이 왜 필요한가요?
2. 주요 내용은 이렇습니다.
3. 기대 효과

◎ 대·중소기업 간 상생협력을 위한 바람직한 계약체결 가이드라인

“대·중소기업간 상생협력을 위한 3대 가이드라인”



공정거래위원회

# 1. 바람직한 계약체결 가이드라인이 왜 필요한가요?

- 계약자유를 본질로 하는 사적자치와 공정하고 자유로운 경쟁을 기본으로 하는 시장경제는 동전의 양면과 같은 관계로서, 이러한 공정하고 자유로운 경쟁이 이루어지기 위해서는 계약자유가 실질적으로 최대한 보장되어야 합니다.
  - 하지만 거래상대방을 선택할 수 없거나 대체거래선 확보가 곤란한 수요 독점적 구조하에서는 계약자유가 제대로 기능할 수 없으며, 대기업은 중소기업과의 거래에서 우월한 교섭력을 남용하여 계약자유 원칙을 저해할 수도 있습니다.
  - 최근 대·중소기업 간의 양극화는 거래시작부터 태생적으로 불공정거래 행위가 상존할 수밖에 없는 이러한 구조적인 문제에 기인하고 있습니다.
  - 따라서 이러한 양극화를 극복하기 위해서는 공정위의 엄격한 하도급법 집행 외에도 대·중소기업 간 자율적이고 공정한 거래 관행이 필요합니다.
  - 이에 공정위는 「대·중소기업 간 바람직한 계약체결을 위한 가이드라인」을 제시하여 정부의 개입은 최소화하면서도 공정한 거래관행을 구축하고자 합니다.
- ※ 동 가이드라인은 의무사항이 아닌 **권장사항**으로 공정위는 기업들이 이를 사용할 경우에는 **하도급벌점 감점 등 인센티브를 부여**(과징금 부과시 감경, 과거 3년간 누적벌점 감점)하고 있으며, 건교부 등 관련 부처에서도 인센티브를 제공할 예정으로 있습니다.

“계약체결을 할 때 이것만을 알고 지킵시다.”

## 2. 주요 내용은 이렇습니다.

### 1. 가이드라인의 기본 원칙

#### 가 시장경제의 법적 기반으로서의 ‘사적자치의 원칙’

- 시장경제는 경제주체의 자유로운 활동을 보장하고 공정하고 자유로운 경쟁을 촉진함으로써 자원의 합리적인 배분을 지향하고, 소유권 보장·계약 자유의 원칙으로 하는 사적자치의 원칙은 시장경제의 법적 기반을 제공합니다.
- 이러한 ‘계약자유 원칙’은 계약에 의한 법률관계의 형성은 법의 제한에 부딪치지 않는 한 각자의 자유에 맡겨진다는 것을 의미하는데, 다만 예외적으로 계약당사자에게 선택가능성이 없거나 대등한 지위가 보장되지 않는 경우에는 계약자유 원칙은 제한될 수 있습니다.

#### 나 힘의 불균형 완화를 위한 ‘교섭력 보완의 원칙’

- 한 편 교섭력이 부족한 중소기업은 대기업과의 계약체결에 있어 자신의 이익을 정당하게 반영하지 못하게 되어 계약의 자유는 형식적인 자유에 머무르게 되고, 결국 시장에서의 경쟁이 제대로 기능하지 못하게 될 수 있습니다.
- 이에 사적자치의 원칙을 존중하되 당사자 간 지위의 대등성이 보장되지 않는 예외적인 경우에는 힘의 교섭력의 차이를 보완하는 일련의 제도가 필요한 것입니다.

## 2. 가이드라인의 주요 내용

### 가 기본 방향

#### ➔ 사적자치 원칙의 존중

- 법의 제한이 없는 한 사적자치에 의해 어떤 내용의 계약도 유효하며, 정부는 이에 대한 개입을 최대한 자제하여야 합니다.

- 이에 공정위도 개별적인 거래과정에서의 정부 개입은 최소화하면서 대·중소기업 간 거래질서의 공정화 확보를 위한 수단을 모색하고 있습니다.

※ 계약 내용이 사회적 타당성을 상실함에 따라 계약이 무효가 되는 경우는 민법상으로 구제가 가능(민법 제103조, 제104조)하나, 경제적 교섭력의 차이에 기인한 불공정행위는 민법으로 구제할 수가 없습니다.

#### ➔ 교섭력 보완 원칙에 따른 가이드라인 제시

- 공정위는 교섭력 차이에 따른 불공정거래행위의 발생을 미연에 방지하기 위해 계약체결에 있어 바람직한 가이드라인을 제시하고자 합니다.

#### ➔ 가이드라인 사용 유도

- 사용이 의무적인 것은 아니나, 동 가이드라인의 내용을 기업이 충실히 준수할 경우엔 당해기업에게는 하도급별점 감점 등 인센티브를 부여함으로써 사용을 권장하고 있습니다.(과징금 부과시 최대 20% 감경, 과거 3년 간 누적별점에서 3점 감점)



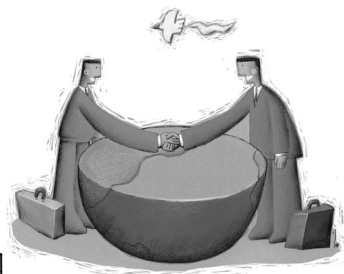


“계약체결을 할 때 이것만을 알고 지킵시다.”

## 나 내용 체계

### ➔ 계약체결 인프라 구축

- 대기업은 자신이 원하는 거래상대방을 선택하도록 합리적인 기준에 근거한 계약체결을 위한 인프라를 구축하여야 합니다.
  - 일정한 기준에 의해 수의계약 및 입찰 등의 방식을 적절하게 선택, 미지의 거래 희망업체에 대한 제안제도, PRM 등 구비
- ※ PRM(Partner Relationship Management)이란 대기업이 거래관계에 있는 협력업체와 거래에 필요한 각종 정보를 공유함으로써 거래의 투명성과 안정성을 보장하고 협력업체의 경영활동에 필요한 정보를 제공해 보다 실용적으로 상호 발전을 이뤄가는 것을 목표로 하는 관리시스템



### ➔ 자기결정권이 보장된 계약체결

- 동 가이드라인에서는 자기결정권이 보장된 상황에서 계약 당사자들이 포함해야 할 바람직한 사항\* 등을 제시하고 있습니다.
- ※ 서면의 사전 교부, 합리적인 단가 결정, 명확한 납기, 객관적인 검사기준, 예측가능한 계약해제·해지사유 등

### ➔ 계약서 및 관련 법령에 의한 충실한 계약이행

- 동 가이드라인에서는 계약 당사자들이 계약을 이행하는 데 도움을 주기 위해 준수해야 할 사항이나 지양해야 할 사항\*을 제시하고 있습니다.
- ※ 부당한 대금 감액 행위 및 부당 반품행위의 유형, 자사 원인에 기인한 비용 전가행위, 보복 조치 행위 등

## 〈계약체결 가이드라인의 도해〉

기  
대  
효  
과

### 합리적이고 공정한 거래관행의 구축

대기업의 우월적 지위를 이용한  
일방적 거래관행



보다 대등한 지위에서의 거래를 통해  
중소기업의 경쟁력 및 교섭력 제고

수익확대의 대상 및 수직적  
계열화의 대상으로서의 중소기업



수익창출의 동반자 및 수평적 협력의  
대상으로서의 중소기업



가  
이  
드  
라  
인

### 계약서 및 관련 법령에 따른 충실한 계약이행



### 자기결정권이 보장된 계약체결

#### 서면의 사전교부

납품 착수 전 교부  
정산합의서 교부

#### 합리적인 단가

합리적인 산정방식  
임률의 업데이트

#### 명확한 납기

정상적인 납기  
변경시 합의

#### 객관적 검사기준

공정타당한 기준  
검사결과와 통지



### 계약체결 인프라 구축

계약체결방식 선택기준, 제안제도, PRM 등

“계약체결을 할 때 이것만을 알고 지킵시다.”

### 3. 기대 효과

#### 1. 시혜적 시각에서 동반자적 시각으로

- 그 동안 대기업은 중소기업과의 거래에서 공정성 보다는 물량을 주는 것만으로도 감사해야 된다는 시혜적 입장을 견지하여 왔으나, 이제 ‘수익확대의 대상으로서의 중소기업’이 아닌 ‘수익창출의 동반자로서의 중소기업’으로서 시각의 전환이 필요합니다.
- 동 가이드라인의 사용으로 보다 대등한 지위에서의 거래가 정착됨으로써 중소기업은 독자적인 역량을 강화하여 경쟁력 및 교섭력을 제고할 수 있을 것입니다.

#### 2. 합리적이고 공정한 거래관행의 구축

- 대·중소기업 간 거래에서 발생하는 문제들에 대해서는 공정위의 법 집행 및 정책추진 외에도 당사자간 신뢰가 매우 중요한데, 동 가이드라인은 개별적인 거래과정에서의 정부의 개입은 최소화하면서도 대·중소기업 간 신뢰를 고양시킬 것입니다.
- 계약체결 과정에서의 힘의 불균형으로 인한 교섭력의 격차를 보완하기 위한 동 가이드라인의 사용이 확대됨에 따라, 거래 당사자들이 불공정한 거래를 자율적으로 방지하여 합리적이고 공정한 거래관행을 구축할 것으로 기대합니다.

# 대·중소기업 간 상생협력을 위한 바람직한 계약체결 가이드라인

〈제정 2006. 6. 2〉

## I. 목 적

이 가이드라인은 교섭력이 부족한 중소기업이 대기업과의 계약체결에 있어 자신의 이익을 정당하게 반영할 수 있게 하고 대기업이 중소기업과의 거래에서 우월한 교섭력을 남용하여 계약자유의 원칙을 저해하는 것을 방지하기 위하여, 대·중소기업 간 혹은 중소기업 간 계약체결에 있어 준수해야 할 내용을 제시함으로써 국가의 개입은 최소화하면서도 합리적이고 공정한 거래관행을 구축하는 데 그 목적이 있다.

※ 이 가이드라인은 의무사항이 아닌 권장사항으로 기업들이 가이드라인에서 제시된 내용을 충실히 이행하는 경우에는 「하도급거래 공정화 지침」에 따라 하도급벌점 감점 등 인센티브를 부여한다.

## II. 가이드라인의 구성

이 가이드라인은 계약체결 전 대기업이 구축해야 할 “계약체결 인프라”, 자기결정권이 보장된 상황에서 계약당사자들이 포함해야 할 바람직한 사항 등이 제시된 “자기결정권이 보장된 계약체결”, 계약이행에 있어 준수해야 할 사항 등이 제시된 “계약서 및 관련법령에 의한 충실한 계약이행”으로 구성되어 있다.

## III. 계약체결 인프라 구축

### 1. 계약체결방식의 선택기준 마련

가. 대기업은 거래상 지위 및 시장에서의 파급력을 고려하여 일정한 기준에 따라 계약체결방식을 선택하여야 한다. 이 때 계약체결방식의 종류는 다음과 같다.

※ 계약체결방식의 종류

- ① 수 의 계 약 : 입찰 등의 방법에 의하지 않고 적당한 상대방을 임의로 선택하여 맺는 계약
- ② 일반경쟁계약 : 입찰에 있어 참가자의 자격을 제한하거나 참가자를 지명하지 않고 자유로이 경쟁에 부친 후 낙찰자를 결정하여 계약을 체결하는 경우
- ③ 제한경쟁계약 : 입찰에 있어 참가자의 자격을 제한하여 경쟁에 부친 후 낙찰자를 결정하여 계약을 체결하는 경우
- ④ 지명경쟁계약 : 입찰에 있어 참가자를 지명하여 경쟁에 부친 후 낙찰자를 결정하여 계약을 체결하는 경우

“계약체결을 할 때 이것만을 알고 지킵시다.”

나. 대기업은 물품의 중요성, 거래가능상대방의 수, 거래경험, 전체거래금액 대비 기준 등을 고려하여 다음과 내부적인 선택기준을 구비하여야 한다.

### 〈예시 : 계약체결 방식의 선택 요건〉

물품의 중요도 \ 거래상대방	많음(5개사 이상)	적음(5개사 이하)
높 음	제한경쟁계약, 지명경쟁계약	수의계약
낮 음	일반경쟁계약	제한경쟁계약, 지명경쟁계약

※ 위에서 제시된 기준은 개별 업체의 특수성을 고려하여 변경가능함

### 〈예시 : 계약체결 방식의 선택 요건〉

계약체결방식	요 건
수 의 계 약	<ul style="list-style-type: none"> <li>원자재의 가격급등 기타 이에 준하는 경우로서 경쟁에 부칠 여유가 없을 경우</li> <li>현재의 거래상대방과 계약을 할 수 밖에 없는 경우               <ul style="list-style-type: none"> <li>공사에 있어서 장래 시설물의 하자에 대한 책임구분이 곤란한 경우 혹은 마감 공사의 경우</li> <li>당해 물품을 제조·공급한 자가 직접 그 물품을 설치·조립 또는 정비하는 경우</li> <li>당해 물품 등을 제조·공급한 자 외의 자로부터 제조·공급을 받게 되면 호환성이 없게 되는 경우</li> </ul> </li> <li>사실상 경쟁이 불가능한 경우               <ul style="list-style-type: none"> <li>특허공법이나 신기술에 의한 공사</li> <li>특허를 받았거나 실용신안등록 또는 디자인등록이 된 물품을 제조하게 하거나 구매하는 경우</li> </ul> </li> <li>기타 특정인의 기술·용역 또는 특정한 위치·구조·품질·성능·효율 등으로 인하여 경쟁을 할 수 없는 경우</li> </ul>
일 반 경 쟁 계 약	<ul style="list-style-type: none"> <li>특별한 기준 없음</li> <li>물품 등의 유형 및 중요성, 거래상대방 수 등을 고려하여 선택</li> </ul>
제 한 경 쟁 계 약	<ul style="list-style-type: none"> <li>도급한도액·시공능력 또는 당해 공사와 같은 종류의 공사실적</li> <li>특수한 기술 또는 공법이 요구되는 공사계약</li> <li>특수한 설비 또는 기술이 요구되는 물품제조계약</li> <li>특수한 성능 또는 품질이 요구되는 물품구매계약</li> <li>특수한 기술이 요구되는 용역계약</li> <li>계약이행의 부실화를 방지하기 위하여 필요한 경우에는 경쟁참가자의 재무상태</li> </ul> <p>※ 경쟁참가자의 자격을 제한하고자 할 때에는 입찰공고시 그 제한사항과 제한기준을 명시하여야 함</p>
제 한 경 쟁 계 약	<ul style="list-style-type: none"> <li>계약의 성질 또는 목적에 비추어 특수한 설비·기술·자재·물품 또는 실적이 있는 자가 아니면 계약의 목적을 달성하기 곤란한 경우로서 입찰대상자가 10인 이내인 경우</li> <li>추정가격이 00억원 이하인 건설공사, 추정가격이 00억원 이하인 제조위탁, 추정가격이 00억원 이하인 용역위탁인 경우</li> <li>규격표시를 인증받은 제품, 환경표지의 인증을 받은 제품을 구매할 경우</li> </ul> <p>※ 5인 이상의 입찰대상자를 지명하여 2인 이상의 입찰참가신청이 있어야 함(다만, 지명대상자가 5인 미만인 때에는 대상자를 모두 지명)</p>

※ 위에서 제시된 요건은 개별 업체의 특수성을 고려하여 변경가능함

## 2. 거래 희망업체의 제안제도 운영

대기업은 거래를 희망하는 신규업체에 대하여 직접 제안을 할 수 있는 현장설명회나 사이버 제안마당을 운영한다.

## 3. PRM(Partner Relationship Management) 구축

가. 대기업은 PRM을 구축하되 폐쇄적인 협력업체 관리가 아닌 신규업체와의 거래도 포함하는 개방적인 협력업체 관리를 통해 대기업과 중소기업 간의 상생을 도모한다.

※ PRM(Partner Relationship Management) 혹은 SRM(Supplier Relationship Management)이란 대기업이 거래관계에 있는 협력업체와 거래에 필요한 각종 정보를 공유함으로써 거래의 투명성과 안정성을 보장하고 협력업체의 경영활동에 필요한 정보를 제공해 보다 실용적으로 상호발전을 이뤄가는 것을 목표로 하는 관리시스템

나. 협력업체들만의 사이버 공간을 마련하거나 정기적인 모임을 주선하여 업체들끼리 정보 공유 및 협력을 지원한다.

## 4. 중소기업 지원조직 운영

협력업체에 대한 기술지원, 자금지원, 교육, 제안제도 등을 담당하는 전담 지원조직을 운영한다.

# IV. 자기결정권이 보장된 계약체결

## 1. 거래당사자들은 계약체결에 있어 다음과 같은 사항을 준수하여야 한다.

### 가. 서면의 사전 교부

- 사전에 계약서를 체결하는 것을 원칙으로 하되 최소한 납품 등(건설의 경우에는 '인도', 이하 같음)을 위한 작업에 착수하기 전에 기명날인이 있는 계약서를 체결하여야 한다.
- 빈번한 거래인 경우에는 기본계약서를 먼저 교부한 후 일정기간 동안의 거래분에 대해 정산하여 정산서를 교부하여야 한다.
- 경미하고 빈번한 추가작업으로 인해 물량변동이 명백히 예상되는 경우에는 납품 등의 완료 후 즉시 정산합의서를 교부하여야 한다.
- 통상 허용되는 기간보다 현저히 짧은 기간 내에 추가로 요구할 경우에는 주요 내용에 대해 사전에 서면으로 합의하여야 한다.

### 나. 합리적인 산정방식에 의한 단가결정

- 부품의 단가는 수량 · 품질 · 사양 · 납기 · 대금지급방법 · 재료가격 · 노무비 또는 시가의 동향 등을 고려하고 적정한 관리비 및 이익을 가산한 합리적인 산정방식에 따라 협의하여 결정하여야 한다.

## “계약체결을 할 때 이것만을 알고 지킵시다.”

- 계약기간 중 최초 단가에 변경사유가 발생한 때에는 상대방에게 단가조정 신청을 할 수 있으며, 이 경우 신청일로부터 30일(30일 연장가능) 이내에 상호 협의하여 다시 정하여야 한다.
- 단가결정이 특별한 사유로 인하여 지연될 경우에는 협의하여 정한 임시단가를 적용하되, 이 경우 임시단가와 확정단가의 차액은 확정단가를 정하는 때에 소급하여 정산하여야 한다.
- 원가산정에 있어 기준이 되는 임률을 정기적으로 조사하여 현실에 맞는 단가를 제시하되, 동종업계의 인건비를 고려하여 작업여건, 거래업체 규모, 기술수준 등 업체별 특성에 따른 임률을 책정하여야 한다.
- 최초 정해진 단가가 변경될 때 당사자 간 협의할 수 있는 기준 및 절차를 계약서에 규정하여야 한다.
- 단가변경의 사유(물가, 원자재 가격, 환율 변화 등), 협의기간, 대금지급조건 등 구체적인 내용을 적시하여야 한다.

### 다. 명확한 납기

- 대기업은 업종별 특성을 고려하여 정상적인 관행에 적합한 납기를 중소 거래업체와 충분한 협의를 거쳐 결정하여야 한다.
- 계약체결시 납기를 정하고 납기를 변경할 경우 이를 명확히 하여야 하며, 긴급발주 등의 명목으로 평소보다 짧은 납기를 정할 경우에는 거래업체와 협의를 거쳐 합의하여야 한다.
- 대기업은 거래업체에게 책임을 돌릴 사유가 없음에도 불구하고 부당한 수령지연 또는 거부로 인하여 거래업체가 손해를 입은 경우에는 이를 배상하여야 한다.

### 라. 객관적 검사기준

- 납품물 등(건설에 있어서는 '완성물', 이하 같다)에 대한 검사에 있어 거래업체와 협의하여 객관적이고 공정·타당한 검사의 기준 및 방법을 정하여야 한다.
- 납품 등이 있는 때에는 검사전이라도 즉시 수령증을 교부하여야 하며, 검사는 미리 정한 검사규정 및 절차에 따라 신속히 실시하여야 한다.
- 정당한 사유가 있는 경우를 제외하고는 거래업체로부터 납품물을 수령한 날로부터 10일 이내에 검사결과를 통지하여야 한다.
- 검사 전 또는 검사기간 중의 발주부품에 대하여 선량한 관리자의 주의를 가지고 관리하여야 한다.

**마. 합리적인 대금지급 기일 결정**

- 거래업체에게 제조 등의 위탁을 하는 경우에는 납품물 등의 수령일(건설의 경우에는 인수일, 용역의 경우에는 위탁받은 용역의 수행을 완료한 날, 납품 등이 빈번하여 거래당사자들이 월 1회 이상 세금계산서의 발행일을 정한 경우에는 그 정한 날을 말한다. 이하 같다)부터 60일 이내의 가능한 짧은 기한으로 정한 지급기일까지 대금을 지급하여야 한다.
- 거래업체에게 제조 등의 위탁을 한 경우로서 발주자로부터 제조·수리·시공 또는 용역수행행위의 완료에 따라 준공금 등을 받은 때에는 대금을 그 지급받은 날부터 15일(대금의 지급기일이 그 전에 도래하는 경우에는 그 지급기일) 이내에 지급하여야 한다.
- 제조·수리·시공 또는 용역수행행위의 진척에 따라 기성금 등을 받은 때에는 거래업체가 제조·수리·시공 또는 용역수행한 분에 상당한 금액을 그 지급받은 날부터 15일(대금의 지급기일이 그 전에 도래하는 경우에는 그 지급 기일) 이내에 지급하여야 한다.
- 대금을 지급함에 있어서는 발주자로부터 당해 제조 등의 위탁과 관련하여 지급받은 현금비율 이상으로 지급하여야 한다.
- 대금을 어음으로 지급하는 경우에는 당해 제조 등의 위탁과 관련하여 발주자로부터 교부 받은 어음의 지급기간(발행일로부터 만기일까지)내의 어음을 교부하여야 한다.
- 대금을 어음으로 지급하는 경우에 그 어음은 법률에 근거하여 설립된 금융 기관에서 할인이 가능한 것이어야 하며, 어음을 교부한 날로부터 어음의 만기일까지의 기간에 대한 할인료(공정위가 정하여 고시하는 할인율)를 어음을 교부하는 날에 지급하여야 한다.
- 납품물 등의 수령일로부터 60일 이내에 어음을 교부하는 경우에는 납품물 등의 수령일로부터 60일을 초과한 날 이후 만기일까지의 기간에 대한 할인료를 납품물 등의 수령일로부터 60일 이내에 지급하여야 한다.
- 대금을 납품물 등의 수령일로부터 60일을 초과하여 지급하는 경우에는 그 초과기간에 대하여 공정위가 정하여 고시하는 비율에 의한 이자를 지급하여야 한다.

**바. 납품 등 이후 발견되는 하자에 대한 합리적인 반품 처리**

- 하자원인 규명 주체, 하자원인의 종류, 그에 따른 책임부담비율 등을 규정하여 당사자간 합의에 의한 반품처리하여야 한다.

**사. 계약 해제·해지**

- 사유는 당사자간의 합의에 의해 정하고 ‘최고없이 가능한 경우’와 ‘최고가 필요한 경우’를 구분하되 해제·해지사유가 발생한 경우에는 서면으로 지체 없이 통보하여야 한다.



## “계약체결을 할 때 이것만을 알고 지킵시다.”

- 최고없이 가능한 경우는 다음과 같다.
    - 상대방이 금융기관으로부터 거래정지처분을 받거나, 감독관청으로부터 영업취소·영업정지 등의 처분을 받은 경우
    - 상대방이 해산, 영업의 양도 또는 타 회사로의 합병을 결의하거나, 재해 기타 사유로 인하여 기본계약 또는 개별계약의 내용을 이행하기 곤란하다고 쌍방이 인정한 경우
  - 최고가 필요한 경우는 다음과 같으며 이 경우에는 상대방에게 1개월 이상의 기간을 정하여 그 이행을 최고하고, 그 기간 내에 이행하지 아니한 때에 해제·해지할 수 있게 하여야 한다.
    - 상대방이 본 계약 또는 개별계약의 중요한 내용을 위반한 경우, 납품 등을 받는 업체가 정당한 사유없이 발주부품의 제작에 필요한 사항의 이행을 지연하여 거래업체의 작업에 지장을 초래한 경우
    - 거래업체가 정당한 사유없이 발주부품의 제작을 거부하거나 착수를 지연하여 납기 내에 납품 등이 곤란하다고 인정되는 경우
    - 거래업체의 기술·생산 및 품질관리능력이 부족하여 계약내용을 원만히 이행할 수 없다고 인정되는 상당한 이유가 있는 경우
- ※ 계약체결에 있어 위의 준수사항 외에 다음과 같은 사항은 필요할 경우에는 권장 한다.

- 기술자료 예치제도
  - 거래업체의 원천기술을 보호하기 위해 제3의 기관에 기술자료를 예치하게 하는 ‘기술자료 예치제도’ 이용
- 수시발주에 대한 개선
  - 거래업체의 경영상 불안정성으로 귀결되는 수시발주는 가급적이면 분기별로 예측 가능한 물량을 제시



## 2. 거래당사자들은 계약체결에 있어 다음과 같은 사항은 지양하여야 한다.

### 가. 서면 미교부 행위

- 추가작업의 범위가 구분되고 금액이 상당함에도 이에 대한 구체적인 추가 계약서나 작업지시서 등을 교부하지 아니한 행위
- 건설공사의 경우 시공과정에서 추가 또는 변경된 공사물량이 입증되었으나 당사자간의 정산에 다툼이 있어 변경계약서 또는 정산서를 교부하지 아니한 행위

### 나. 부당한 하도급대금 결정행위

- 정당한 이유없이 일률적인 비율로 단가를 인하하여 하도급대금을 결정하는 행위
- 협조요청 등 명목 여하를 불문하고 일방적으로 일정금액을 할당한 후 당해 금액을 감하여 하도급대금을 결정하는 행위
- 정당한 이유없이 특정 거래업체를 차별취급하여 대금을 결정하거나, 거래업체와의 합의없이 일방적으로 낮은 단가에 의하여 대금을 결정하는 행위
- 발주량 등 거래조건에 대하여 착오를 일으키게 하거나 다른 사업자의 견적 또는 거짓 견적을 내 보이는 등의 방법으로 거래업체를 기만하고 이를 이용하여 대금을 결정하는 행위
- 수의계약으로 계약을 체결함에 있어서 정당한 사유없이 직접공사비 항목의 값을 합한 금액보다 낮은 금액으로 대금을 결정하는 행위
- 경쟁입찰에 의하여 계약을 체결함에 있어서 정당한 사유없이 최저가로 입찰한 금액보다 낮은 금액으로 대금을 결정하는 행위
- 자재의 가격하락 및 노임하락 등 객관적으로 타당한 단가인하 사유가 없이 일률적으로 단가를 인하하여 대금을 결정하는 행위
- 대금지급조건, 거래수량, 작업의 난이도 등의 차이가 없음에도 특정 거래업체를 차별 취급하여 대금을 낮게 결정하는 행위
- 다량 발주를 전제로 하여 견적하도록 한 후, 실제로는 소량 발주하면서 그 견적가격을 기준으로 대금을 결정하는 행위
- 대금을 정하지 않은 채 제조 등의 위탁을 한 후, 거래업체와 협의를 거치지 않고 통상 지급되는 대가를 하회하여 대금을 결정하는 행위
- 납품관련 기술자료 등을 요구하여 넘겨받은 후, 이를 다른 사업자에게 제공하고 다른 사업자의 견적가격 등을 근거로 대금을 인하하는 행위

## “계약체결을 할 때 이것만을 알고 지킵시다.”

- 원도급대금에 비하여 현저히 낮은 실행예산을 작성하여 같은 실행예산 범위 내로 시공 하여야 함을 이유로 대금을 낮게 결정하는 행위
- 수출, 할인특별판매, 경품류, 견본용 등을 이유로 통상 지급되는 대가보다 현저하게 하회하여 대금을 결정하는 행위
- 유통업의 경우 할인특매, 염가판매 등의 특별판매행사를 하기 위하여 납품 업체에게 통상적인 납품가격보다 현저히 낮은 가격으로 납품하도록 강요하는 행위

### 다. 구두에 의한 제안서 제시 요구 혹은 개발의뢰 행위

- 설비완료 혹은 생산준비 완료 후 개발을 취소하거나 구두로 요구시 제시한 단가를 인하할 것을 요구하는 행위

### 라. 부당한 경영간섭 행위

- 거래업체가 임직원을 선임·해임함에 있어 자기의 지시 또는 승인을 얻게 하거나 수급 사업자의 의사에 반하여 특정인을 채용하게 하는 등의 방법으로 인사에 간섭하는 행위
- 재하도급거래에 개입하여 자신의 위탁한 납품물 등의 품질유지 및 납기 내 납품 여부 등 하도급거래의 목적과 관계없이 선정·계약조건설정 등 재하도급거래내용을 제한하는 행위
- 정상적으로 공사를 시공 중에 있음에도 불구하고 중소기업의 의사에 반하여 현장근로자를 동원하여 공사를 시공하게 하는 행위
- 거래업체의 생산품목·시설규모 등을 제한하거나 거래업체로 하여금 자신 또는 자신의 계열회사의 경쟁사업자와 거래하지 못하도록 하는 행위
- 거래업체에게 납품관련 기술자료 등을 정당한 이유없이 요구하여 제공하도록 하는 행위
- 경품부판매, 할인특매 등의 특별판매행사에 거래업체가 참여토록 강요하거나, 상품이나 상품권 등의 구입을 강요하는 행위

### 마. 추가공사비 미반영 행위(건설 관련 계약인 경우)

- 공사완료 후 추가물량 발생시 원사업자에게 추가물량 정산을 요청하지 못하게 하는 행위
- 감리자 사무실의 설치 및 운영비용을 수급사업자에게 부담시키거나, 최초 계약이후 임금 상승이나 물가변동 등의 이유로 인한 계약변경을 일체 금지하는 행위

- 공사 사정에 따른 공사지연 및 중지나 기후조건에 따른 천재지변과 우기로 인한 공사중지는 공사기간에 제외하며, 이를 이유로 한 추가계약을 인정하지 않는 행위

**바. 전속적 거래 요구 행위**

- 거래업체로 하여금 자신 및 자신이 지정하는 업체와는 거래하지 못하게 하는 행위(기술개발을 거래업체와 공동으로 하는 것을 이유로 거래업체와 전속적 거래에 합의하는 경우를 제외)

**사. 민원처리 일방적 전가 행위**

- 공사 중 각종 민원발생에 대하여는 경제적·행정적 일체의 책임을 지며, 민원이 해결되지 않고 분쟁의 소지가 계속 지속될 경우 원사업자가 민원에 관해 처리 후 제반비용을 기성에서 공제하는 행위

**V. 계약서 및 관련 법령에 따른 충실한 계약이행**

**1. 거래당사자들은 계약이행에 있어 다음과 같은 사항을 준수하여야 한다.**

**가. 민법 등 관련 법령의 준수**

- 신의성실의 원칙, 하도급법, 공정거래법 등 관련 법령을 준수하되 분쟁발생시 서면 자료에 의해서 해결하여야 한다.

**나. 단가 인하시 사전 충분한 합의 및 서면교부**

- 원자재 가격하락, 물량 증대 등을 이유로 한 단가 인하의 경우 물량증대에 따른 단가 인하폭에 대한 합리적인 근거를 제시 해결하여야 한다.

**다. 계약변경에 따른 대금 조정**

- 추가적인 사양 요구 등 계약변경으로 인해 추가비용이 소요될 경우 그에 따른 대금을 지급 해결하여야 한다.

**※ 권장 사항**

- 계약서에 규정된 내용에 따라 계약을 해제·해지하되 계약 해제·해지 이유에 해당하지 않는 거래정지는 가급적이면 2~3개월 이전의 빠른 시일 내에 거래업체에게 서면으로 통보

“계약체결을 할 때 이것만을 알고 지킵시다.”

## 2. 거래당사자들은 계약이행에 있어 다음과 같은 사항을 지양하여야 한다.

### 가. 부당한 수령거부 행위

- 위탁내용이 불명확하여 납품·시공한 납품물 등의 내용이 위탁내용과 상이한지의 판단이 곤란함에도 불구하고 수령을 거부하는 행위
- 발주자·외국수입업자·고객의 클레임, 판매부진 등을 이유로 이미 위탁한 물품의 수령을 거부하는 행위
- 공급하기로 되어 있는 원자재 또는 건축자재 등을 늦게 공급함으로써 납기·공기 내 납품 또는 시공이 불가능함에도 납기지연을 이유로 수령을 거부하는 행위
- 검사기준을 정하지 아니하고도 통상의 기준보다 높은 기준을 적용하는 행위
- 검사기준을 정하였다고 하더라도 내용이 불분명하거나 당초계약에서 정한 검사기준보다 높은 기준을 적용하여 수령을 거부하는 행위
- 거래업체로부터 납품 등의 수령요구가 있었음에도 보관장소 부족 등 정당한 이유없이 수령을 거부하는 행위
- 거래업체의 부도 등에 따라 안정적인 공급이 어렵다고 판단해서 이미 발주한 물품의 수령을 임의로 거부하는 행위
- 여러 품목을 제조위탁하고 일부품목의 불량을 이유로 다른 품목에 대하여도 수령을 거부하거나, 발주자의 발주취소 또는 발주중단 등을 이유로 수령을 거부하는 행위

### 나. 부당 반품 행위

- 거래상대방으로부터의 발주 취소 또는 경제상황의 변동 등을 이유로 반품하는 행위
- 검사의 기준 및 방법을 불명확하게 정함으로써 부당하게 불합격으로 판정하여 이를 반품하는 행위
- 공급한 원재료의 품질불량으로 인하여 불합격품으로 판정되었음에도 불구하고 이를 반품하는 행위
- 원재료 공급지연에 의한 납기지연임에도 불구하고 이를 이유로 반품하는 행위
- 이미 수령한 물품을 발주자·외국수입업자·고객의 클레임, 판매부진 등을 이유로 반품하는 행위
- 거래업체 이외의 제3자에게 검사를 위탁한 경우로서 납품업체가 제3자의 검사를 필하여 납품하였음에도 이를 반품하는 행위
- 거래업체의 납기·공기지연이 있었으나 이를 용인한 객관적 사실이 있었음에도 이를 수령한 후 납기·공기지연을 이유로 반품하는 행위

#### 다. 부당한 대금 감액 행위

- 위탁할 때 대금을 감액할 조건 등을 명시하지 아니하고 위탁 후 협조요청 또는 거래상대방으로부터의 발주 취소, 경제상황의 변동 등 불합리한 이유를 들어 대금을 감액하는 행위
- 단가 인하에 관한 합의가 성립된 경우 당해 합의 성립 전에 위탁한 부분에 대하여도 일방적으로 이를 소급적용하는 방법으로 대금을 감액하는 행위
- 대금을 현금으로 또는 지급기일 전에 지급함을 이유로 과다하게 대금을 감액하는 행위
- 손해발생에 실질적 영향을 미치지 아니하는 경미한 거래업체의 과오를 이유로 일방적으로 대금을 감액하는 행위
- 제조·수리·시공 또는 용역수행에 필요한 물품 등을 자기로부터 사게 하거나 자기의 장비 등을 사용하게 한 경우에 적정한 구매대금 또는 사용대가 이상의 금액을 대금에서 공제하는 행위
- 대금 지급시점의 물가나 자재가격 등이 납품 등의 시점에 비하여 떨어진 것을 이유로 대금을 감액하는 행위
- 경영적자 또는 판매가격 인하 등 불합리한 이유로 부당하게 대금을 감액하는 행위
- 당초 계약내용과 다르게 간접노무비, 일반관리비, 이윤, 부가가치세 등을 감액하는 행위
- 고용보험및산업재해보상보험의보험료징수등에관한법률, 산업안전보건법 등에 따라 원사업자가 부담하여야 하는 고용보험료, 산업안전보건관리비 그 밖의 경비 등을 거래업체에게 부담시키는 행위
- 자재 및 장비 등을 공급하기로 한 경우 이를 지연하여 공급하거나 사실상 무리한 납기·공기를 정해 놓고 이 기간 내에 납품 또는 준공하지 못함을 이유로 감액하는 행위
- 계속적 발주를 이유로 이미 확정된 하도급대금을 감액하거나, 총액으로 계약한 후 제조 또는 공사의 구체적 내역을 이유로 감액하는 행위
- 납품물 등을 저가로 수수하였다는 등의 이유로 당초계약과 다르게 대금을 감액하는 행위
- 위탁내용 및 조건에는 변함이 없음에도 계약을 변경하는 등 결과적으로 대금을 감액하는 행위
- 환차손 등을 거래업체에게 당초계약조건과 다르게 전가시켜 대금을 감액하는 행위

“계약체결을 할 때 이것만을 알고 지킵시다.”

#### 라. 경제적 이익의 부당요구 행위

- 거래 개시 또는 다량거래 등을 조건으로 협찬금, 장려금, 지원금 등 경제적 이익을 요구하는 행위
- 수익 또는 경영여건 악화 등 불합리한 이유로 협찬금, 장려금, 지원금 등 경제적 이익을 요구하는 행위
- 기타 거래업체가 부담하여야 할 법률상 의무가 없음에도 협찬금, 장려금, 지원금 등 경제적 이익을 요구하는 행위

#### 마. 자사 원인에 기인한 비용 전가행위

- 자사의 임금상승, 내부적인 품의절차 지연으로 인한 비용을 거래업체에게 전가하는 행위

#### 바. 부당한 대물변제 행위

- 최초 계약과는 달리 거래업체의 의사에 반하여 정해진 대금을 물품으로 지급하고 이를 받아들이는 것을 요구하는 행위

#### 사. 보복 조치 행위

- 거래업체가 공정위에 하도급법 위반으로 신고한 것을 이유로 수주기회를 제한하거나 거래의 정지 기타 불이익을 주는 행위

#### 아. 탈법 행위

- 하도급거래와 관련하여 우회적인 방법에 의하여 실질적으로 하도급법의 적용을 면탈하려는 행위
- 공정위의 시정조치에 따라 대금 등을 거래업체에게 지급한 후 이를 회수하거나 납품대금에서 공제하는 등의 방법으로 환수하는 행위
- 어음할인료·지연이자 등을 거래업체에게 지급한 후 이에 상응하는 금액만큼 일률적으로 단가를 인하는 행위

#### 자. 물품 등의 구매강제 행위

- 납품물 등에 대한 품질의 유지·개선 등 정당한 사유가 있는 경우를 제외 하고는 따로 지정하는 물품·장비 또는 역무의 공급 등을 매입 또는 사용하도록 강요하는 행위

#### 차. 물품구매대금 등의 부당결제청구 행위

- 거래업체에게 납품 등에 필요한 물품 등을 자기로부터 사게 하거나 자기장비 등을 사용하게 하고, 대금 지급기일에 앞서 구매대금이나 사용대금의 전부 또는 일부를 지급하게 하는 행위
- 거래업체에게 납품 등에 필요한 물품 등을 자기로부터 사게 하거나 자기장비 등을 사용하게 하고, 자기가 구입·사용 또는 제3자에게 공급하는 조건보다 현저하게 불리한 조건으로 지급하는 행위

### Ⅵ. 가이드라인 사용 여부 판단기준

가이드라인	주 요 내 용	판 단 기 준
계약체결 인 프 라 구 축	계약체결방식의 선택기준	일정한 기준 존재 여부
	거래희망업체의 제안제도	사이버제안마당 운영 여부 현장설명회 실시 여부
	PRM	구축 여부
	중소기업 지원조직	조직 운영 여부
계약체결	합리적인 단가 명확한 납기 등	가이드라인의 내용이 계약서에 충실히 반영(가이드라인의 내용을 반영하고 있다는 것을 명시)

주) 계약체결 인프라 구축은 중소기업기본법상의 대기업에만 적용

#### 부 칙

이 가이드라인은 2006년 6월 5일 부터 시행한다.



PART

# II

## 협력업체 선정·운용

1. 협력업체 선정·운용 가이드라인이 왜 필요한가요?
2. 가이드라인의 기본원칙은 자율성, 최소성, 공정성입니다.
3. 가이드라인의 주요 내용은 이렇습니다.
4. 가이드라인을 잘 운용하면 이런 효과를 기대할 수 있습니다.

◎ 협력업체 선정·운용 가이드라인 전문

“대·중소기업간 상생협력을 위한 3대 가이드라인”



공정거래위원회

# 1. 협력업체 선정·운용 가이드라인이 왜 필요한가요?

- ➔ 협력업체 선정\* 및 운용이 자의적이고 불투명한 기준에 따라 이루어지고 있어 기술력이 우수한 중소기업과 대기업 간의 거래가 사전에 차단되고 있습니다. 이 때문에 건실하고 유망한 중소기업이 시장진입에 애로를 겪고 있을 뿐만 아니라 부실기업과 거래관계를 유지하고 있는 대기업의 지속적인 성장과 발전에도 걸림돌로 작용하고 있습니다.

※ '경쟁입찰에서 입찰업체를 선정하는 것'을 의미하는 것이 아니라 '협력업체 풀에 등록되는 것'을 의미

- ➔ 따라서, 대기업의 협력업체 선정 및 운용이 공정하고 투명하게 이루지기 위한 가이드라인 설정이 필요합니다.

- 이에 공정거래위원회에서는 협력업체 선정·운영에 대한 가이드라인을 제시하고, 합리적이고 투명하게 협력업체를 선정·운영하는 기업들에 대하여는 하도급별점 감점 및 과징금 감경 등 각종 인센티브를 부여하고자 합니다.
- 그리고 조달청, 건교부 등 관련부처에서도 인센티브 제공방안을 검토하고 있습니다.

“합리적이고 투명한 협력업체 선정 및 운용은 경쟁력 강화의 지름길입니다!”

## 2. 가이드라인의 기본원칙은 자율성, 최소성, 공정성입니다.

### ➔ 자율성(인센티브 제공)

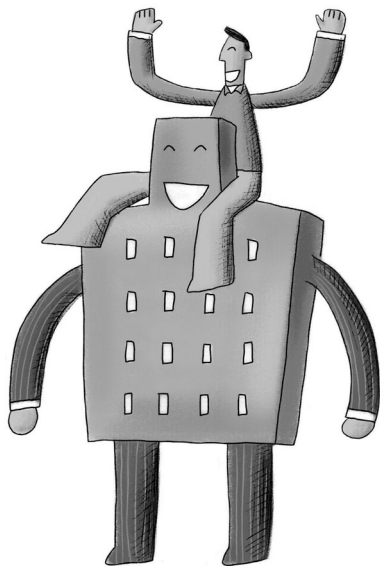
- 기업의 자발적 채택에 의한 운용을 원칙으로 하여 규제가 아니며, 사용시 각종 인센티브(하도급별점 감점, 과징금부과 감경 등)가 제공됩니다.

### ➔ 최소성(활용 가능성)

- 최소한의 일반적 사항만을 제시하고 구체적·개별적인 내용은 각 업체의 여건에 맞게 설정·운용하게 함으로써 도입 및 활용가능성을 높였습니다.

### ➔ 공정성

- 협력업체 선정·운용 과정의 공정성과 투명성을 담보하는 수준까지 가이드라인의 내용을 규정하였습니다.



### 3. 가이드라인의 주요 내용은 이렇습니다.

➔ **협력업체 선정기준, 절차 및 결과를 공개하도록 합니다.**

- 협력업체 선정기준 및 절차에 관한 사항을 사업장, 전자매체 등에 공개하여야 합니다.
- 협력업체 선정기준을 변경할 경우 서면으로 통지하여야 합니다.
- 선정결과를 서면 통지하고 미선정업체에 대하여는 사유를 명기하여야 합니다.

➔ **협력업체 선정기준은 구체적이고 명확하게 하여야 합니다.**

➔ **선정기준 및 절차의 공정성이 확보되어야 합니다.**

- 협력업체 선정기준은 위탁할 거래내용과 관련성이 있어야 하며, 선정기준별 반영 비중의 배분이 적절하여야 합니다.
- 협력업체 등록을 위한 신청 및 접수 기간은 15일 이상 주어져야 합니다.
- 미선정업체에 대하여는 이의신청 기회를 부여하여야 합니다.
- 기존 등록업체와 신규 등록업체 간의 부당한 차별은 금지됩니다.

➔ **부당한 입찰 참가기회 등의 제한 및 차별은 금지되며 공평한 거래개시 기회가 부여되어야 합니다.**

“합리적이고 투명한 협력업체 선정 및 운용은 경쟁력 강화의 지름길입니다!”



- ➔ 협력업체 등록취소 기준 및 절차에 관한 사항은 사업장, 전자매체 등에 공개되어야 합니다.

- ➔ 협력업체 등록취소 기준은 구체적이고 명확하여야 합니다.

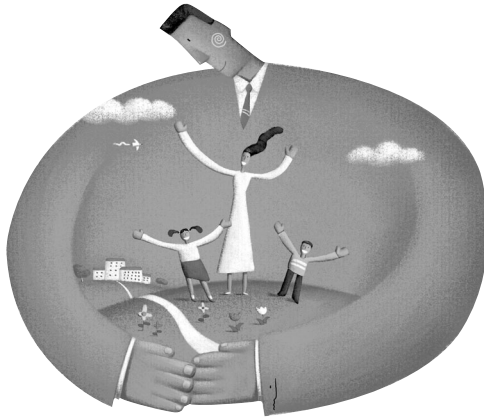
- ➔ 협력업체 등록취소 기준 및 절차는 공정하여야 합니다.

- 협력업체 등록취소 기준은 객관적이고 적절한 사유에 근거하여 설정 되어야 합니다.
- 등록 취소시 사유를 명기하여 서면 통지하여야 하고 이의 신청기회를 부여 하여야 하며, 원사업자의 귀책사유가 있는 경우에는 재등록조치 하여야 합니다.
- ➔ 임직원이 고의 또는 중대한 과실로 가이드라인을 준수하지 않는 경우에는 제재조치를 취하여야 합니다.
- ➔ 가이드라인을 공개하고 운용할 경우에는 하도급벌점 감점(3년간 누적벌점에서 3점 감점)과 과징금 감경(최대 20%)을 받을 수 있습니다. 다만, 가이드라인을 위반하면 인센티브 혜택을 받을 수 없습니다.

※ 조달청, 건교부 등 관련부처에서도 인센티브 제공방안을 검토하고 있습니다.

## 4. 가이드라인을 잘 운용하면 이런 효과를 기대할 수 있습니다.

- ➔ 합리적 협력업체 선정 · 운용 기준의 설정 및 공개로 거래의 공정성과 투명성이 높아집니다.
- 대기업의 협력업체 선정 및 운용을 가격 · 품질 · 기술력 등에 의한 합리적 기준으로 설정하고 공개함으로써 중소기업과의 거래개시 단계에서 공정성과 투명성을 높일 수 있습니다.
- ➔ 대기업과 중소기업의 건전한 동반성장으로 국민경제의 균형있는 발전에 기여할 것입니다.
- 기술력을 가진 우수 중소기업의 시장진입이 촉진되어 경쟁기반이 다져질 뿐만 아니라 대기업도 건전한 거래관계를 통하여 지속적인 성장을 이룰 수 있습니다.



“합리적이고 투명한 협력업체 선정 및 운용은 경쟁력 강화의 지름길입니다!”

# 협력업체 선정·운용 가이드라인 전문

〈제정 2006. 6. 2〉

## I. 목 적

이 가이드라인은 원사업자의 협력업체 선정 및 운용과정에 대한 투명성과 공정성을 제고 하여 공정한 하도급거래질서 확립에 이바지하고, 「하도급거래 공정화지침」에서 「하도급 거래 공정화에 관한 법률」(이하 “하도급법”이라 함) 위반행위의 사전 예방을 위한 인센티브 제도 및 「하도급법 위반사업자에 대한 과징금 부과기준에 관한 고시」에서 과징금 감경 사유로 정한 ‘협력업체 선정·운용 가이드라인’에 대한 일반적인 사항을 제시하는 데 그 목적이 있다.

## II. 용어의 정의

1. “협력업체”라 함은 원사업자의 제조·건설·용역위탁 거래 등의 대상업체로 예정되거나 거래 중인 사업자로서 하도급법에서 규정하는 수급사업자 뿐만 아니라 일반적인 수탁 사업자도 포함한다.
2. “협력업체 풀(Pool)”이라 함은 원사업자가 일정한 기준에 의하여 등록하여 관리·운용 하는 협력업체 그룹을 의미한다.
3. “협력업체 선정”이라 함은 원사업자의 협력업체 풀에 등록하는 것을 의미한다.
4. “협력업체 운용”이라 함은 원사업자가 협력업체로 선정·등록된 업체에 대한 거래개시 기회 부여, 등록취소 등 협력업체 풀을 일정한 기준에 따라 관리하는 것을 의미한다.

## III. 협력업체 선정·운용 가이드라인

### 1. 기본원칙

이 가이드라인은 원사업자의 협력업체 선정 및 협력업체 풀 운용에 대한 자율성, 투명성 및 공정성이 확보될 수 있도록 필요 최소한의 일반적 사항만을 제시한 것이며 이외의 사항에 대해서는 해당 원사업자가 제반 여건 등을 고려하여 개별·구체적인 내용을 정하여 운용할 수 있다.

## 2. 협력업체 선정·운용 가이드라인

### 가. 협력업체 선정기준, 절차 및 결과의 공개

- (1) 협력업체 선정기준 및 절차에 관한 사항은 협력업체 등록유효기간 만료 30일 전 또는 등록(갱신등록 포함)심사 개시 30일 전에 사업장, 전자매체(원사업자의 웹사이트, 이하 같음) 등에 15일 이상 공개하여야 한다.
- (2) 협력업체 선정기준을 변경할 경우에는 갱신등록 대상업체에 대하여 45일 전에 그 사항을 서면(전자문서 포함, 이하 같음)으로 개별 통지하여야 한다.
- (3) 협력업체 선정일로부터 15일 이내에 그 결과를 서면으로 개별 통지하여야 하며, 미선정업체에 대하여는 그 사유를 명기하여 서면 통지하여야 한다.

### 나. 선정기준의 구체성 및 명확성

원사업자는 협력업체 선정기준을 구체적이고 명확하게 하여 자의적으로 해석할 우려가 없도록 하여야 한다.

### 다. 선정기준 및 절차의 공정성

- (1) 협력업체 선정기준은 위탁할 거래내용과 관련성이 있어야 하며, 세부 선정기준별 반영 비중의 배분이 적절하여야 한다.

#### 〈정당한 선정기준 및 적용 예시〉

- ① 관련 법규에 의한 해당 전문면허 보유 여부
- ② 외부 전문평가기관에 의한 대상 업체의 재무건전성 여부
- ③ 일정기간 동안의 하도급법 등 관련 법규 위반사실 여부
- ④ 해당 거래와 관련된 기술개발실적 및 설비보유 여부

#### 〈부당한 선정기준 및 적용 예시〉

- ① 퇴직임직원, 학연, 지연, 친인척 등과 관련 있는 업체인지 여부 등을 선정기준으로 하는 경우
  - ② 과거 거래실적 기준에 대한 과도한 배점 등으로 신규 업체의 진입을 방해하는 경우
  - ③ 경쟁업체와의 거래 또는 중복 협력업체등록을 이유로 불이익을 주는 경우
- (2) 협력업체 등록을 위한 신청 및 접수 기간은 15일 이상이어야 한다.
  - (3) 원사업자의 귀책사유로 협력업체 선정에서 제외되었다고 판단하는 업체에 대하여는 미선정 통지를 받은 날로부터 15일 이상의 기간 동안 이의신청 기회를 부여하여야 한다.
  - (4) 정당한 이유없이 기존 등록업체와 신규 등록업체 간의 선정기준에 차별을 두지 않아야 한다.



“합리적이고 투명한 협력업체 선정 및 운용은 경쟁력 강화의 지름길입니다!”

#### 라. 공평한 거래개시 기회 부여

협력업체로 선정·등록된 사업자에 대해서는 정당한 이유없이 거래개시를 위한 입찰 참가기회 등이 제한되거나 차별받지 않아야 한다.

#### 마. 협력업체 등록취소 기준 및 절차의 공개성

원사업자는 협력업체 선정기준 및 절차를 공개함과 동시에 등록취소 기준 및 절차에 관한 사항도 사업장, 전자매체 등에 15일 이상 공개하여야 한다.

#### 바. 협력업체 등록취소 기준의 구체성 및 명확성

원사업자는 협력업체 등록취소 기준을 구체적이고 명확하게 하여 자의적으로 해석할 우려가 없도록 하여야 한다.

#### 사. 협력업체 등록취소 기준 및 절차의 공정성

(1) 협력업체 등록취소 기준은 객관적이고 적절한 사유에 근거하여 설정되어야 한다.

##### 〈정당한 등록취소 기준 및 적용 예시〉

- ① 당해 하도급거래와 관련하여 수급사업자의 중대하고 명백한 귀책사유가 발생한 경우
- ② 부도, 휴업, 폐업 등으로 정상적인 경영이 불가능한 경우
- ③ 하도급법 등 관련 법규를 위반한 경우
- ④ 관련 법규에 의한 면허가 취소된 경우

##### 〈부당한 등록취소 기준 및 적용 예시〉

- ① 원가절감계획, 납품단가인하요청 등 원사업자가 일방적으로 제시한 사항에 대한 비협조를 이유로 등록취소하는 경우
  - ② 경쟁사업자의 협력업체로 중복 등록된 것을 이유로 등록취소하는 경우
  - ③ 수급사업자가 귀책사유가 없음에도 불구하고 원사업자가 미발주 또는 미위탁함으로써 거래실적이 없는 경우에 이를 이유로 등록취소하는 경우(다만, 수급사업자가 정당한 거래개시 경쟁에서 탈락함으로써 상당기간 거래실적이 없는 경우 등록취소 가능)
  - ④ 수급사업자의 임직원 인사에 대한 원사업자의 지시에 불응함을 이유로 등록취소하는 경우
- (2) 협력업체 등록을 취소할 경우에는 서면으로 그 사유를 기재하여 통지하여야 하고, 해당 사업자가 통지를 받은 날로부터 15일 이상의 기간 내에 이의를 제기할 수 있도록 하여야 하며, 원사업자의 귀책사유로 등록이 취소된 경우에는 즉시 재등록 조치를 취하여야 한다.

아. 원사업자는 임직원이 고의 또는 중대한 과실로 가이드라인을 준수하지 않는 경우에는 그에 상응하는 제재조치(예시, 인사상 불이익 등)를 취하여야 한다.

### 3. 인센티브 적용대상 및 과징금 감경사유 해당 여부 판단기준

원사업자가 이 가이드라인이 정한 기본적인 사항을 포함한 자체 가이드라인을 자신의 전자매체를 통하여 상시적으로 공개하고 이를 운영하고 있을 경우에 「하도급거래 공정화 지침」에서 규정한 인센티브 적용대상 및 「하도급법 위반사업자에 대한 과징금 부과 기준에 관한 고시」에서 규정한 과징금 감경사유에 해당한다고 본다. 다만, 원사업자가 가이드라인으로 정한 사항을 위반한 사실이 있는 경우에는 해당되지 아니한다.

#### 부 칙

이 가이드라인은 2006년 6월 5일부터 시행한다.

PART

# III

## 하도급거래 내부 심의위원회 설치 · 운용

1. 하도급거래 내부 심의위원회 설치 · 운용 가이드라인이 왜 필요한가요?
2. 가이드라인의 기본원칙은 자율성, 최소성, 공정성입니다.
3. 가이드라인의 주요내용은 이렇습니다.
4. 가이드라인을 잘 운용하면 이런 효과를 기대할 수 있습니다.

◎ 하도급거래 내부 심의위원회 설치 · 운용 가이드라인 전문

“대·중소기업간 상생협력을 위한 3대 가이드라인”



공정거래위원회



# 1. 하도급거래 내부 심의위원회 설치·운영 가이드라인이 왜 필요한가요?

- ➡ 과도한 목표 달성추구, 준법의식 결여 등으로 인한 대기업 실무부서 (예 : 구매조직의 담당자 등) 차원에서 이루어지고 있는 불공정하도급 거래행위를 방지 하는 것이 쉽지 않습니다.
- ➡ 따라서, 기업이 자율적으로 외부전문가를 포함한 하도급거래 내부 심의 위원회를 설치하여 불공정거래를 사전에 방지토록 하는 자체 법 위반 예방시스템이 필요합니다.
- 일정규모 이상의 하도급거래는 내부 심의위원회를 통하여 계약체결과정 및 가격결정과정에 대하여 기업 자체적으로 공정성 및 적법성 여부를 사전 점검하는 것이 그것입니다.
- 공정거래위원회에서는 하도급거래 내부 심의위원회 설치·운영에 대한 가이드 라인을 제시하고, 이를 운영하는 기업에 대하여는 하도급벌점 감점 및 과징금 감경 등 각종 인센티브를 부여하고자 합니다.
- 그리고 조달청, 건교부 등 관련부처에서도 인센티브 제공방안을 검토하고 있습니다.

“하도급법 위반, 사전예방이 최선의 길입니다!”

## 2. 가이드라인의 기본원칙은 자율성, 최소성, 공정성입니다.

### ➔ 자율성(인센티브 제공)

- 기업의 자발적 채택에 의한 운용을 원칙으로 하여 규제가 아니며, 사용시 각종 인센티브(하도급별점 감점, 과징금부과 감경 등)가 제공됩니다.

### ➔ 최소성(활용 가능성)

- 최소한의 일반적 사항만을 제시하고 구체적·개별적인 내용은 각 업체의 여건에 맞게 설정 및 운용하게 함으로써 도입 및 활용가능성을 높였습니다.

### ➔ 공정성

- 하도급거래 계약체결과정 등의 공정성과 투명성을 담보하는 수준까지 가이드라인의 내용을 규정하였습니다.

### 3. 가이드라인의 주요내용은 이렇습니다.

#### ➔ 내부 심의위원회 구성의 적절성을 확보하였습니다.

- 하도급관련업무 담당임원을 포함하여 3인 이상의 임직원으로 구성하고, 필요시 사외이사 등 외부전문가를 선임하도록 하였습니다.
- 자율준수프로그램(CP) 운용을 위한 심의기구 등이 위 요건을 충족할 경우 내부 심의위원회로 운용할 수 있도록 하였습니다.

#### ➔ 내부 심의위원회 운용의 실효성을 확보하였습니다.

- 월 1회 이상 정기적으로 개최하고, 현안 발생시 수시로 개최할 수 있도록 하였습니다.
- 일정규모 이상 하도급거래에 대하여 계약체결 및 가격결정과정의 공정성, 하도급법 등 관련 법규에 대한 적법성 여부 등을 심의하도록 하였습니다.
- 협력업체 등록·취소기준 및 절차의 적절성 여부를 심의하도록 하였습니다.
- 협력업체 미선정 또는 등록취소에 대한 이의신청건을 심의하도록 하였습니다.
- 관련 수급사업자의 의견을 청취(필요시 익명성 보장)할 수 있도록 하였습니다.
- 심의 안전이 하도급법 등 관련 법규에 위반될 소지가 있는 경우 자진 시정하고, 관련 임직원을 제재조치하도록 하였습니다.
- 심의결과 및 조치사항 등 관련문서를 3년 이상 보관하도록 하였습니다.

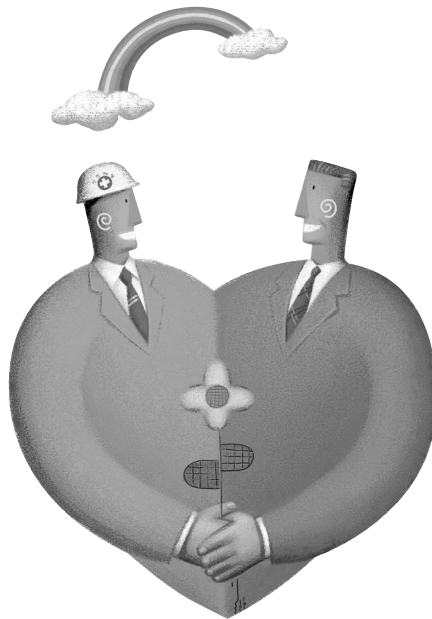
#### ➔ 가이드라인을 공개하고 운용할 경우에는 하도급벌점 감점(3년간 누적 벌점에서 3점 감점)과 과징금 감경(최대 30%)을 받을 수 있습니다. 다만, 가이드라인을 위반하면 인센티브 혜택을 받을 수 없습니다.

※ 조달청, 건교부 등 관련부처에서도 인센티브 제공방안을 검토하고 있습니다.

“하도급법 위반, 사전예방이 최선의 길입니다!”

## 4. 가이드라인을 잘 운용하면 이런 효과를 기대할 수 있습니다.

- ➔ 하도급거래 내부 심의시스템의 구축으로 자율적인 법 위반 예방활동을 활성화하여 거래의 공정성을 높일 수 있습니다.
- 하도급관련 업무를 총괄하는 임원 등으로 구성된 내부 심의위원회가 일정규모 이상의 하도급거래에 대한 공정성 및 적법성 등을 사전 심의함으로써 자율적으로 실무차원의 법 위반을 방지하고 거래의 공정성을 확보할 수 있습니다.



# 하도급거래 내부 심의위원회 설치 · 운용 가이드라인 전문

〈제정 2006. 6. 2〉

## I. 목 적

이 가이드라인은 원사업자가 일정규모 이상의 하도급거래에 대한 공정성 및 적법성 여부 등을 스스로 사전에 심의하게 함으로써 공정한 하도급거래질서 확립에 이바지하고, 「하도급거래 공정화지침」에서 「하도급거래 공정화에 관한 법률」(이하 “하도급법”이라 함) 위반행위의 사전예방을 위한 인센티브제도 및 「하도급법 위반사업자에 대한 과징금 부과 기준에 관한 고시」에서 과징금 감경사유로 정한 ‘하도급거래 내부 심의위원회’(이하 “내부 심의위원회”라 함) 설치 · 운용 가이드라인’에 대한 일반적인 사항을 제시하는 데 그 목적이 있다.

## II. 내부 심의위원회 설치 · 운용 가이드라인

### 1. 기본원칙

이 가이드라인은 원사업자가 공정한 하도급거래를 위해 설치 · 운용하는 내부 심의위원회의 자율성, 적절성 및 실효성이 확보될 수 있도록 필요 최소한의 일반적 사항만을 제시한 것이며 이외의 사항에 대해서는 해당 원사업자가 제반 여건 등을 고려하여 개별 · 구체적인 내용을 정하여 운용할 수 있다.

### 2. 내부 심의위원회 설치 · 운용 가이드라인

#### 가. 내부 심의위원회 구성의 적절성

- (1) 내부 심의위원회는 하도급관련업무 담당임원을 포함하여 3인 이상의 임직원으로 구성하되 필요시 사외이사 등 외부 전문가를 선임할 수 있다.
- (2) 기존의 자율준수프로그램(CP) 운용을 위해서 설치된 심의기구 등이 위 (1)의 요건을 충족한 경우에는 내부 심의위원회로 운용할 수 있다.

#### 나. 내부 심의위원회 운용의 실효성

- (1) 내부 심의위원회를 월 1회 이상 정기적으로 개최하여야 하며 현안 발생시 수시로 개최할 수 있다.
- (2) 내부 심의위원회는 원사업자의 직전사업년도 하도급거래금액에 대한 수급사업자별 당해사업년도 개별 하도급거래계약(예상)금액이 일정비율(예시, 직전사업년도의



## “하도급법 위반, 사전예방이 최선의 길입니다!”

하도급거래금액이 1,000억원 미만인 경우에는 10%, 1,000억원 이상 5,000억원 미만인 경우에는 5%, 5,000억원 이상 1조원 미만인 경우에는 2%, 1조원 이상인 경우에는 1%) 이상인 거래에 대하여 계약체결 및 가격결정과정의 공정성, 하도급법 등 관련 법규에 대한 적법성 여부 등을 사전 심의하여야 한다.

### 〈하도급법 관련 사전 심의사항 예시〉

- ① 서면계약서 교부의무 준수 여부
  - ② 내국신용장 개설의무 준수 여부
  - ③ 하도급대금지급보증의무 준수 여부
  - ④ 부당한 하도급대금 결정금지 위반 여부
  - ⑤ 물품 등의 구매강제금지 위반 여부
  - ⑥ 경제적 이익의 부당요구 금지 위반 여부
- (3) 내부 심의위원회는 협력업체 등록·취소기준 및 절차의 적절성 여부를 사전 심의하여야 한다.
- (4) 내부 심의위원회는 협력업체 미선정 또는 등록취소에 대한 이의신청건을 심의 하여야 한다.
- (5) 필요시 관련 수급사업자의 의견을 청취할 수 있으며 이 경우 필요시 익명성이 보장되어야 한다.
- (6) 심의 안전이 하도급법 등 관련 법규에 위반될 소지가 있는 경우에는 스스로 시정하여야 하며, 관련 임직원의 고의 또는 중대한 과실이 있는 경우에는 위반정도에 상응하는 제재조치(예시 : 인사상 불이익 등)를 취하여야 한다.
- (7) 내부 심의위원회의 심의결과 및 조치사항 등과 관련한 문서는 심의종료일로부터 3년 이상 보관하여야 한다.

### 3. 인센티브 적용대상 및 과징금 감경사유 해당 여부 판단기준

원사업자가 이 가이드라인이 정한 기본적인 사항을 포함한 자체 가이드라인을 자신의 전자매체(원사업자의 웹사이트)를 통하여 상시적으로 공개하고 이를 운영하고 있을 경우에 「하도급거래 공정화지침」에서 규정한 인센티브 적용대상 및 「하도급법 위반 사업자에 대한 과징금 부과기준에 관한 고시」에서 규정한 과징금 감경사유에 해당한다고 본다. 다만, 원사업자가 가이드라인으로 정한 사항을 위반한 사실이 있는 경우에는 해당되지 아니한다.

#### 부 칙

이 가이드라인은 2006년 6월 5일부터 시행한다.





공정거래위원회

경쟁질서 확립,  
믿음직한 공정위,  
행복한 소비자



공정거래위원회

경쟁질서 확립, 믿음직한 공정위, 행복한 소비자

---

공정거래위원회 기업협력단 협력정책팀

[www.ftc.go.kr](http://www.ftc.go.kr) / Tel. 02-2110-4894 / Fax. 02-507-6563